公司代码:600998　　公司简称:九州通

九州通医药集团股份有限公司

【2025】半年度报告摘要

第一节 重要提示

1.1本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到www.sse.com.cn网站仔细阅读半年度报告全文。

1.2 本公司董事会及董事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实性、准确性、完整性,不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏,并承担个别和连带的法律责任。

1.3公司全体董事出席董事会会议。

1.4本半年度报告未经审计。

1.5董事会向议通过的本报告期利润分配预案或公积金转增股本预案

报告期内,公司未有经董事会审议的半年度利润分配预案或公积金转增股本预案。

第二节 公司基本情况

2.1公司简介

公司股票简况			
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	九州通	600998	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	刘志峰	张潇
电话	027-84683017	027-84683017
办公地址	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号	湖北省武汉市汉阳区龙兴西街5号
电子信箱	jztzhm@jztey.com	jztzhm@jztey.com

2.2主要财务数据

单位:元　币种:人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	107,773,768,894.48	102,396,867,612.50	5.25
归属于上市公司股东的净资产	27,270,439,131.01	27,243,192,189.04	1.94

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减(%)
营业收入	81,106,204,569.52	77,170,878,304.81	5.10
利润总额	1,992,029,349.31	1,656,722,176.00	20.31
归属于上市公司股东的净利润	1,445,568,346.08	1,207,638,710.13	19.70
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	951,859,209.58	1,180,102,202.50	-19.34
经营活动产生的现金流量净额	-2,820,756,182.07	-3,200,824,567.31	11.87
加权平均净资产收益率(%)	5.34	4.90	增加0.44个百分点
基本每股收益(元/股)	0.29	0.25	16.00
稀释每股收益(元/股)	0.29	0.25	16.00

公司主要会计数据和财务指标的说明

1.报告期内,公司在营业收入同比增长5.10%的情况下,归属于上市公司股东的净利润(以下简称“归母净利润”)较上年同期增长19.70%,主要原因是公司在保持医药分销收入稳健增长的同时,医药工业、数字物流等新兴业务板块收入分别实现10.77%、24.66%的较快增长;同时,公司完成医药仓储物流基础设施沙县REITs发行上市,增加公司净利润4.38亿元。

2.报告期内,归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非归母净利润”)较上年同期下降19.34%,主要原因是房权物资应收账款及医院客户账期延长等所致减值准备计提增加,对公司扣非归母净利润造成了一定影响。如剔除前述减值准备计提增加因素的影响,公司本报告期归母净利润15.07亿元,同比增长31.44%;扣非归母净利润10.94亿元,同比下降7.33%。

3.报告期末,公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期明显改善,主要原因是公司本年中秋上年同期加大了应收账款的清收力度,现金回款增加所致。预计全年经营活动产生的现金流量净额为与经营业绩相匹配的正数。

4.报告期内,公司继续加大在新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化(“三新两化”)战略以及“三花”(花�ªnd、花精力、花成本)人才战略方面的投入,也对公司扣非归母净利润造成了一定影响。上半年,公司在药九九B2B、好药师零售、京半制药等“三新两化”战略实施主体的人工成本投入达2.45亿元(不含管理成本,资金成本不计),较上年同期增长11.10%。

2.3报告期公司主要业务简介

一、报告期内公司所属行业及主营业务情况说明

(一)公司所属行业、主营业务及经营模式转型升级

九州通是行业领先的科技驱动型的全链医药行业综合服务商,涵盖医药流通、医药新零售、医药工业、医药CSO等业态,包括数字化医药分销与供应链业务、总代品牌推广业务、医药工业自产及OEM业务、新零售与方店加盟业务(C端)、医疗健康(C端)与技术赋值服务、数字物流与供应链解决方案六大方面。

公司结合上下游客户的需求,推行“医药分销+物流配送+产品推广”的综合服务模式。目前,公司已实现“数字化、平台化、互联网化”的大健康产业服务转型升级,建立了“全品类采购、全渠道覆盖和全场景服务”的“千亿级”医药供应链服务平台,已形成行业内具有多业态、多平台等显著特点的“批零一体化”“BC一体化”、线上线下相结合的服务于B端和C端用户的大健康综合服务平台。

公司全面转型升级后的六大主营业务与上下游客户、C端消费者的“全链”服务模式图如下:

图 1 九州通主营业务“全链”服务模式图

(二)公司的行业地位、分红回报及RSG建设等情况

九州通专注医药大健康行业40年,是国内最大的民营医药商业企业,也是行业内首家获评5A级物流企业、唯一获评国十大“国家智能化仓储物流示范基地”的企业,位列2025年度“中国企业500强”第186位。

报告期内,公司社会影响力及品牌影响力不断提升。2025年2月17日,九州通参加了中共中央在北京召开的民营企业座谈会;7月15日,公司董事长刘长云作为民营企业代表亮相国务院新闻办公室举办的“新征程上的奋斗者”中外记者见面会,从而向全国以及全世界展现了九州通作为中国民营企业代表的发展成果及责任担当,进一步提升了公司的社会和品牌影响力。7月8日,九州通入选中国品牌国际化指标100强。

报告期内,公司持续分红回报上市以来连续多年获得“高分红”,2022-2024年度现金分红资金、长红金额共计9.97亿元,上市以来公司累计向股东现金分红及回购股票金额达61.61亿元。2025年8月7日,公司参加上海证券交易所组织的“民营活力”主题集体业绩说明会,就投资者关注的问题进行面对面现场交流。此外,公司建立了市值管理制度,将通过做精做强主业、践行ESG、建立激励机制、现金分红、投资者关系管理、股份回购及股东增持等各类方式进一步提升公司投资价值。5月,公司获得中国上证指数公司授予的“上市公司投资者关系管理最佳实践”奖;6月,公司获得证券时报“第十六届中国上市公司投资者关系管理天马奖”。

报告期内,公司继续实践ESG方面投入,主动参与节能减排及绿色发展、乡村振兴、教育助学、扶贫济困及应急救灾等公益事业,上半年集团捐资捐赠善款和物资合计1,137.81万元;此外,公司积极响应国家“双碳”战略,通过建设光伏电站项目实现能源低碳化生产,提升能源效率。基于公司在ESG领域的突出表现,公司在主流ESG评级中均获得肯定,万得评级“AA”级,中诚信绿金评级“A+”级,商道融绿评级“A-”级,并荣膺金羚奖“2025年度ESG典范企业”。

此外,公司主体信用评级获开至AAA(国内最高信用等级),体现了资本市场对九州通综合实力的高度认可。2025年8月25日,经国内权威信用评级机构中诚信国际信用评级有限责任公司评定,九州通主体信用等级为AAA,评级展望为“稳定”,公司成为医药流通领域唯一的一家AAA信用等级的民营企业。此次主体信用评级调升将会进一步降低公司融资成本,增强公司相关债券流动性,提升债券投资人信心与参与度。

(三)公司2025年上半年业绩亮点及分析

2025年上半年,在行业整体增速承压的情况下,公司持续聚焦主营业务发展,并通过资产证券化盘活资产,实现营业收入和归母净利润的双增长,整体经营呈现稳健向上的发展态势。

2025年上半年,公司实现营业收入811.06亿元,同比增长5.10%;归母净利润14.46亿元,同比增长19.70%;扣非归母净利润9.52亿元,同比下降19.34%,主要原因是受房权物资应收账款及医院客户账期延长等所致减值准备计提增加,如剔除前述减值准备计提增加因素的影响,公司本报告期归母净利润15.07亿元,同比增长31.44%;扣非归母净利润10.94亿元,同比下降7.33%。公司经营活动产生的现金流量净额较上年同期增加33亿元,主要是公司本年中秋上年同期加大了应收账款的清收力度,现金回款增加所致,预计全年经营活动产生的现金流量净额与经营业绩相匹配的正数。

报告期内,公司各业板块开头并进,实现医药分销板块收入676.34亿元,同比增长6.04%,为公司整体营业收入增长奠定较好基础;此外,医药工业、数字物流等新兴业务板块均实现强劲增长,其中医药工业自产及OEM业务形成具有市场竞争力的药品、中药及器械产品集群,半年度实现销售收入15.93亿元,同比增长10.77%;医药新零售业务上半年实现销售收入14.93亿元(含好药师B2C电商总代总销业务),好药师“万店加盟”门店数已达31,538家,上半年向加盟店销售额34.18亿元,同比增长41.30%;数字物流与供应链解决方案半年度实现业务收入5.87亿元,同比增长24.66%。此外,公代品牌推广业务(CSO)大力开展品品引进及差品替量,上半年销售规模达95.91亿元;药九九B2B电商平台及零售业务板块实现销售收入,上半年收入规模106.36亿元,同比增长21.08%。

报告期内,公司继续加大数字化战略投入,上半年研发投入1.46亿元,积极开展AI人工智能在各个场景领域落地的深度应用,如AI辅诊、AI客服、AI采购助手、AI营销助手等针对角色和场景的个性化、定制化AI解决方案,大力促进公司业务及管理效率的提升,推动公司向数智化转型。公司不动产证券化业务成果显著,公募REITs发行上市及Pre-REITs商贸物流项目成功后,公司将适时启动公募REITs扩募工作,以盘活更多医药仓储物流资产及配套设施,为公司业务发展持续提供资金支持。

报告期内,公司继续推进“三花”(即花肸nd、花精力、花成本)人才引进战略,上半年引进“三花”人员471人,量力管理培训生150人及量际校招生316人,包括前产品、新零售、新医疗、物流及信息技术研发等各类关键岗位,在驱动公司转型升级以及探索新业务、新模式等方面做出较大贡献;下半年,公司将聚焦于下属子公司以及新产品、医院、医疗器械、中药等业务“三花”人才引进,为公司战略转型匹配合适的优质人才。

(四)公司“三新两化”战略实施成果及主要业务经营情况

2025年上半年,公司新产品、新零售、新医疗、数字化和不动产证券化(“三新两化”)战略顺利推进,各项战略均取得阶段性的实施成果,为公司业绩增长贡献新不断提升。主要成果及亮点如下:

1.新产品战略实施的成果及亮点

新产品战略作为“三新两化”战略之首,其对于公司未来发展具有重要意义。公司发挥全国医药流通网络优势和规模效应,通过对公司内部各产品业务组织资源优势,已形成以CSO为核心的新产品业务组织模式,并在全国范围内进行品牌及产品的引进、推广、代理、经销、营销、渠道覆盖等全方位、全链条的资源整合和管理,并通过公司内部各业务板块的协同效应,实现产品销售规模的快速增长。报告期内,公司在品牌及产品的引进、推广、代理、经销、营销、渠道覆盖等全方位、全链条的资源整合和管理方面,公司主要发挥了以下三大优势:

第一,公司拥有全国范围内的医药流通网络及覆盖全国的终端客户资源,公司在全国范围内拥有一批经验丰富、专业能力强的产品推广、营销、渠道覆盖、招商、学术推广、市场准入、政策研究、商务谈判、合规管理、财务管理、法务管理、人力资源等各类专业人才,为公司新产品的引进、推广、代理、经销、营销、渠道覆盖等全方位、全链条的资源整合和管理提供了强大的人才支撑;

第二,公司在全国范围内拥有一批经验丰富、专业能力强的产品推广、营销、渠道覆盖、招商、学术推广、市场准入、政策研究、商务谈判、合规管理、财务管理、法务管理、人力资源等各类专业人才,为公司新产品的引进、推广、代理、经销、营销、渠道覆盖等全方位、全链条的资源整合和管理提供了强大的人才支撑;

第三,公司在全国范围内拥有一批经验丰富、专业能力强的产品推广、营销、渠道覆盖、招商、学术推广、市场准入、政策研究、商务谈判、合规管理、财务管理、法务管理、人力资源等各类专业人才,为公司新产品的引进、推广、代理、经销、营销、渠道覆盖等全方位、全链条的资源整合和管理提供了强大的人才支撑。

报告期内,公司在上述优势的基础上,通过对公司内部各产品业务组织资源的有效整合,已形成以CSO为核心的新产品业务组织模式,并在全国范围内进行品牌及产品的引进、推广、代理、经销、营销、渠道覆盖等全方位、全链条的资源整合和管理,并通过对公司内部各业务板块的协同效应,实现产品销售规模的快速增长。报告期内,公司通过优化多级仓网及调拨模式,提升公司内部各产品业务组织资源的有效整合效率,并通过公司内部各业务板块的协同效应,实现产品销售规模的快速增长。报告期内,公司通过优化多级仓网及调拨模式,提升公司内部各产品业务组织资源的有效整合效率,并通过公司内部各业务板块的协同效应,实现产品销售规模的快速增长。

(二)全面深入触达C端客户的能力

随着新零售、新医疗等战略的落地实施,公司已由“B2B”客户服务为主,不断延伸至C端客户,形成了面向上下游B端客户和C端消费者的更全面、更完善的全场景服务模式。

新零售方面,公司构建以“线下智慧门店+线上健康云平台+全域健康管理”为核心的生态服务体系,截至报告期末,运营146家线上B2C店铺、超5,600家线上O2O店铺,拥有31,535家线下实体门店,整合慢病管理、远程问诊、送药上门等创新服务,为C端用户提供全面的专业药学指导及管家式的贴心服务,形成直接触达C端会员的服务体系。

新医疗方面,公司以供应链业务为基础,聚焦全国诊所产品推广及诊所赋能运营,打造基层医疗服务升级范式。“九医诊所”互联网医疗平台集成AI辅助诊疗、专病管理、电子处方流转等智能系统,覆盖近3,000种疾病,11万?药品知识,Top5疾病预测准确率高达96.30%,赋能基层诊所业务运营的同时,也服务于广大诊所患者,全面提升诊所面向C端患者的服务能力。截至2025年7月末,公司已发展“九医诊所”会员店2,400余家。

(三)高效的数字化、平台化、互联网化的产业服务能力

1.数智化技术服务能力

公司多年来坚持走产业升级与信息化、数字化和智能化创新融合的技术战略,加大科技投入,优化创新机制,围绕“体验提升、降本增效、精准决策、模式创新”的核心价值链,持续加强数字化供应链建设,提升数智化魔盒,最行业内少数具有自主研发的全闭环一药业务、物流与财务等数字化长系统的企业。

在数字化供应链方面,围绕零售、工业、总代、器械、电商、物流、上下游等多个场景的数字化建设,提升公司业务整体的数字化能力及内外部用户体验,助力经营质量与效益;同时依托人技术打造多场景智能应用,如在替有科供应链方面开发AI人工智能视觉识别擎,通过AI识别替料产品清单数量,减少人工作业;在SPD耗材管理方面,结合高拍仪提升耗材管理自动化水平,实现医疗耗材全闭环物资使用的全程监控和库存自动化记录;在仓储物资方面,通过AI算法智能计算拣货最优路径,动态调整库位布局;在智能物流方面,通过多种AI智能算法的高效应用,实现货到人拣选效率的提升;在中药辨证施治方面,联合湖北中医药大学进行大模型中药开发探索,通过灵度学习模型分析历史病例数据,引导中医诊疗正确的处方。

在数据服务能力方面,公司打造了行业主数据和数据治理平台,其中,行业主数据建设面向医药行业的共享数据集,拥有超600万医药行业主数据,包含370万?药品数据、309万?机构数据(药械生产及经营企业、医疗机构及药店等机构)。数据自动化清洗率达96%以上,2025年7月,公司荣获“2024年中国企业数据资产管理示范单位”。

2、“千亿级”医药供应链服务平台

公司建立了行业领先的全渠道分销网络,覆盖全国96%以上的行政区域,涵盖公立医院、连锁及单体药店、基层及民营医疗机构、互联网流量平台及下游医药分销商客户,构建了全渠道“高速公路”平台,并基于该平台完成了全品类采购、全场景服务的业务布局,搭建了“千亿级”医药供应链服务平台,并依托千亿平台资源优势,打造医药全产业链,支撑公司做强核心业务的同时,做大流量、新零售、新医疗、电商代运营等业务,并衍生出产业链生态投资、消费品、医疗投资、国际业务,形成“医药分销+多业态”融合发展的新格局,为公司持续开辟新的利润增长点。

3.行业领先的互联网电商服务能力

(1)B2B、B2C、O2O电商服务能力

公司从医药分销与零售业务入手,搭建了药九九B2B互联网交易平台,好药师B2C网上药店,并依托完善的电商体系及专业运营经验,开展围时零售(O2O)业务,通过门店通系统整合各类流量资源,以“线上线下一体化”运营模式,在数字化、互联化的助推下,从单纯的医药分销企业,药数字化分销、专业的产品运营与推广、三方物流以及物流技术等综合服务商转型,从单纯依托实体药店或者电商平台开展的零售业务向以C端消费者为精准服务端转型,形成全场景覆盖、多业态协同的服务体系,持续巩固产业链核心地位